

Documento de Trabajo 99-08
Serie de Economía de la Empresa 03
Junio 1999

Departamento de Economía de la Empresa
Universidad Carlos III de Madrid
Calle Madrid, 126
28903 Getafe (España)

EL ESTADO DE VALOR AÑADIDO Y LA NATURALEZA SOCIAL DE LA CONTABILIDAD*

Carlos Larrinaga González¹

Resumen

A través de un estudio histórico y técnico del estado de valor añadido, este artículo ilustra la naturaleza social e institucional de la contabilidad. Si bien este argumento fue ya propuesto por Burchell y otros (1985), la aportación de este trabajo consiste en extender el análisis a países no anglosajones y hacer un análisis exhaustivo de los aspectos técnicos de la formulación del estado de valor añadido.

En la España de los años ochenta se produce un viraje en la consideración de esta información que en el artículo se relaciona con un cambio de política económica, a mediados de 1985. Por otro lado, el trabajo se interesa por el tratamiento dado a los ingresos, la amortización, los intereses, los arrendamientos, etcétera, para demostrar que cada formulación del estado de valor añadido está basada en diferentes puntos de vista teóricos sobre los intercambios y la sociedad y, por lo tanto, es imposible aproximarse a la contabilidad como un asunto técnico y libre de valores.

Palabras clave: Estado de valor añadido; cuenta de pérdidas y ganancias analítica; aspectos sociales e institucionales de la contabilidad; normalización contable.

*La Dirección General de Enseñanza Superior ha proporcionado recursos para la realización de este trabajo (PB 96-1353)

¹ Departamento de Economía de la Empresa, Universidad Carlos III de Madrid, c/ Madrid 126 - 28903 Getafe (Madrid). Tfno.: 91-6249573. Fax: 91-624.96.08

1. Introducción.

A menudo se ha acusado al modelo contable de presentar la información de la empresa desde un único punto de vista: el del accionista. Con este trabajo me propongo mostrar que la tecnología contable es neutral y que sus eventuales sesgos vienen dados por la forma en que se utiliza. Este argumento entronca con la literatura que observa la contabilidad como una práctica que refleja y, al mismo tiempo, permite la construcción de la sociedad (Burchell y otros, 1980; Hopwood y Miller, 1994).

El estado de valor añadido (EVA) es un testimonio de cómo una simple transformación de la cuenta de resultados sirve para representar la realidad empresarial desde una óptica bien diferente a la habitual porque presenta el excedente de la empresa no como fruto obtenido por los accionistas de la empresa, sino como el resultado del esfuerzo colectivo de los partícipes de la empresa. La formulación de este estado contable no sólo plantea cuestiones técnicas, sino que además sugiere preguntas fundamentales sobre el papel de las empresas en la sociedad y el propósito de la contabilidad financiera.

Aunque no existen estudios sobre la publicación de estados de valor añadido en España, puede afirmarse que son muy pocas las empresas que lo hacen. Sólo con revisar los informes anuales de algunas grandes empresas no financieras podemos observar que Telefónica y Corporación Mondragón presentan un EVA, mientras que Tabacalera, Fomento, Dragados, Pryca y Citroën presentan una cuenta de pérdidas y ganancias analítica (que ofrece cierta información sobre el valor añadido). Otras empresas, como Repsol, Cepsa, Renfe, Gas Natural o Fasa Renault no presentan ninguna información al respecto.

Los británicos se han interesado desde hace tiempo por la cuestión y han puesto de manifiesto que en el ejercicio 1979/1980 un tercio de las empresas de ese país presentaba esta cuenta (Burchell y otros, 1985), mientras que antes tal actividad era prácticamente inexistente y actualmente ha disminuido a un 10% (Gray y otros, 1996: 194-197). Asimismo, McLeay (1983: 39-41) hizo una revisión de los informes de 1979 de 102 grandes empresas europeas, de las que un 26% publicaba un estado de valor añadido, particularmente en Alemania y en el Reino Unido. Tras estas revisiones se obtiene la impresión de que existió un momento de cierto auge del estado de valor añadido y actualmente su interés ha declinado.

Autores como Rutherford (1977), Morley (1979) y Meek y Gray (1988) se interesaron en sus trabajos por el estado de valor añadido, si bien cifraron su análisis al mundo anglosajón. Estos trabajos proponían la utilización del estado de valor añadido y se adentraban en algunas cuestiones técnicas de su formulación, con una aproximación normativa y descriptiva. Mucho más comprensivos han sido los trabajos realizados por Gallizo (1990a; 1990b), que

analizaban el valor añadido desde una perspectiva europea, aunque también con una aproximación descriptiva. Asimismo, McLeay (1983) realizó el mencionado estudio comparativo de los estados de valor añadido publicados en países europeos, realizando un interesante análisis sobre las diferencias técnicas entre países.

En un artículo esencial, Burchell y otros (1985) analizaron la evolución en la utilización del estado de valor añadido en el Reino Unido concluyendo que su popularidad está estrechamente ligada a una determinada configuración social y política de los años setenta en ese país. Sin embargo, no consideran las circunstancias de otros países en los que también se utiliza el EVA, ni profundizan en aspectos técnicos de este estado contable.

Este artículo contribuye a la literatura sobre el estado de valor añadido ya que utilizando la teoría desarrollada por Burchell y otros (1985) extiende el análisis a varios países europeos y a los aspectos técnicos de la formulación del EVA. Mi objetivo es demostrar que en otros países europeos se produjo también el *evento* del estado de valor añadido, sustentando el argumento de estos autores. Además, el estudio de la formulación del estado de valor añadido (aspectos técnicos) me permitirá defender la trabazón social y política del estado de valor añadido, aportando más argumentos para la tesis de Burchell y otros (1985).

Con estos objetivos, el artículo comienza abordando la relación del EVA con el propósito general de la contabilidad financiera y con el resto de estados, lo que da pie a cuestionar, en el tercer apartado, si la normalización contable española y de otros países se ha pronunciado sobre el EVA. El apartado cuarto expondrá los aspectos más técnicos de su formulación, para lo que es necesario el estudio de las partidas que, al recibir diferente consideración, pueden afectar cuantitativamente o cualitativamente al valor añadido. En el quinto apartado analizo los eventos históricos y las cuestiones técnicas que sustentan el argumento de que el auge y caída del estado de valor añadido ejemplifica la naturaleza social e institucional de la contabilidad. Finalmente, el apartado seis presenta las conclusiones.

2. Valor añadido y objetivos de la contabilidad financiera.

Existen diferentes aproximaciones contables al concepto de renta aplicado a las empresas, cada una de las cuales tiene su posible traducción en una cuenta de resultados. Puede afirmarse que el principal interés de la contabilidad financiera ha reposado en el accionista y, consecuentemente, el principal concepto asociado a la renta ha sido el beneficio neto, que las empresas españolas determinan en la cuenta de pérdidas y ganancias. Pero ésta no es la única aproximación. Así, atendiendo a la definición del resultado y a sus beneficiarios, Hendriksen (1982) clasifica las posibles medidas del resultado en valor añadido, beneficio de la empresa,

beneficio de los inversores, beneficio de los accionistas y beneficio de los accionistas ordinarios. La tabla 1 muestra tres posibilidades: valor añadido, resultado económico y resultado neto.

Tabla 1: Posibles definiciones de resultado.

Concepto de resultado	Definición	Perceptores del resultado
Valor añadido	Valor de los productos y servicios vendidos por la empresa menos el coste de los productos y servicios adquiridos a través de transferencia	Trabajadores, propietarios, acreedores y gobierno.
Resultado económico	Exceso de los ingresos sobre todos los gastos excepto intereses e impuesto sobre beneficios.	Propietarios, acreedores y gobierno.
Resultado neto	Exceso de los ingresos sobre todos los gastos (incluyendo impuestos).	Propietarios

Fuente: Adaptado de Hendriksen (1982).

El valor añadido por la empresa es la diferencia entre su producto y el precio de los bienes y servicios adquiridos mediante transferencia de otras empresas, lo que puede expresarse del siguiente modo:

$$VA = P - C \quad [1]$$

Donde VA = valor añadido; P = producción y C = costes externos.

El valor añadido adquiere todo su significado si, además, consideramos la empresa como una coalición de intereses entre diferentes partícipes. Desde este punto de vista, tanto los empleados como los propietarios, los prestamistas y el gobierno son perceptores de la renta generada por la empresa. Si S = retribución del personal más contribuciones sociales; T = impuestos directos; I = intereses satisfechos por la deuda; D = importe percibido por los accionistas en forma de dividendos y F = beneficios retenidos por la empresa, entonces:

$$VA = S + T + I + D + F \quad [2]$$

Por su parte, el resultado económico es el exceso del producto sobre todos los gastos, excluyendo intereses e impuesto sobre beneficios, razón por la cual sus beneficiarios son los accionistas, demás proveedores de capital y gobierno. Finalmente, el resultado neto es el importe resultante de deducir todos los gastos, incluyendo los financieros e impuesto sobre beneficios, a los productos y servicios vendidos por la empresa.

Si R = resultado neto y E = resultado económico, tenemos:

$$R \equiv P - C - S - T - I = D + F \quad [3]$$

$$E \equiv P - C - S = T + I + D + F \quad [4]$$

$$VA \equiv P - C = S + T + I + D + F \quad [5]$$

Como puede observarse, la determinación del valor añadido de la empresa se logra mediante una simple transformación de la ecuación del resultado, cambiando la consideración de algunos gastos. Aceptando provisionalmente esta relación entre el valor añadido y las demás clases de resultado, pueden extraerse a continuación las implicaciones económicas del concepto de valor añadido.

El valor añadido es el equivalente microeconómico del producto nacional, entendiendo que la adición de valor es una característica fundamental de una economía en la que se producen intercambios entre las diferentes unidades productivas. Así, el atractivo del valor añadido reside en su propiedad aditiva, es decir, en el hecho de que pueda utilizarse para determinar el valor del producto de una actividad distinguiendo el valor añadido por cada uno de los agentes que intervienen. Esta propiedad aditiva se cumple para cualquier nivel de análisis, ya sea éste relativo a sectores, unidades económicas o factores. Pero si nos centramos en el valor añadido por las empresas, una vez determinada su cuantía, se cuestiona su reparto entre los diferentes partícipes de la empresa. Es decir, la otra utilidad del concepto es su capacidad informativa sobre la distribución de la renta. No deben olvidarse estas dos vertientes del concepto de valor añadido a la hora de determinar la forma de calcularlo y de presentarlo.

Partiendo de estas características del valor añadido, podemos comprobar que esa información es útil para los intereses de los partícipes de la empresa. Las características cualitativas (Belkaoui, 1992) que debe reunir la contabilidad para ser útil a los usuarios son la fiabilidad y la relevancia. En cuanto a la fiabilidad, la información sobre el valor añadido no debería presentar ninguna exigencia particular, no obstante lo cual más abajo se harán algunas precisiones acerca de la consideración de amortizaciones, así como sobre las consecuencias de la falta de normalización del estado de valor añadido.

Por otro lado, para estudiar la relevancia de la información del estado de valor añadido, necesariamente hemos de hacer referencia a su utilidad informativa para los diferentes usuarios (Meek y Gray, 1988; Morley, 1979). En primer lugar, el estado de valor añadido revela la participación de las rentas salariales dentro de la renta generada por la empresa, tanto en términos relativos como en términos de su evolución, aspecto crucial para las decisiones que los trabajadores y la empresa adoptan en los procesos de negociación colectiva. Qué duda cabe de que, además, la simplicidad que puede alcanzar la presentación del valor añadido, junto con la popularidad del concepto de valor añadido, hace esta información comprensible para el mayor número de personas, sin que tengan necesariamente formación contable.

En segundo lugar, también muestra la parte de renta generada por la empresa que se destina a autofinanciación de mantenimiento y de enriquecimiento, cuestión importante tanto para accionistas como para empleados (por las implicaciones sobre la continuidad de la empresa). En tercer lugar, el valor añadido se ha utilizado a veces para establecer sistemas de incentivos que ligen las acciones de los empleados a la generación de valor, en cuyo caso sería necesario que esta información estuviese disponible no sólo para los directivos sino para los empleados.

En cuarto lugar, el EVA enfatiza la cohesión y la identificación con la empresa, ya que su formato proporciona una imagen cooperativa de los diferentes partícipes —accionistas, trabajadores, administración pública o comunidad local— resaltando su interdependencia y el hecho de que la renta empresarial se obtenga a través del esfuerzo colectivo. No obstante, también se ha sugerido que dependiendo del uso que se haga de esta cuenta, puede provocar el efecto contrario: destacar las relaciones antagónicas que se dan en un colectivo donde sólo se pueden conseguir rentas adicionales en detrimento de las rentas de otros partícipes. Hay asimismo que advertir de la posibilidad de que la empresa trate de legitimar¹ determinadas acciones que afecten a sus empleados mostrando el alto porcentaje de valor añadido que éstos perciben.

En quinto lugar, parece sensato que las diferentes administraciones públicas que participan en las rentas empresariales y que proporcionan infraestructura y fondos para las actividades de las empresas quieran extraer conclusiones acerca del balance de rentas con la empresa. Por otro lado, los ciudadanos, sus representantes, ciertas instituciones, etcétera, todos ellos pueden interesarse por la magnitud de la riqueza generada por la empresa y la forma en que ésta se distribuye. Una extensión de esta utilidad es la evaluación de las consecuencias económicas de las decisiones empresariales. Por ejemplo, Shaoul (1998) ha utilizado el valor añadido para evaluar las consecuencias distributivas de la privatización de empresas en el Reino Unido. También se ha apuntado la posibilidad de que la empresa utilice la riqueza generada con el fin de legitimar su cifra de beneficios.

Finalmente, el valor añadido es mejor descriptor del tamaño de las empresas que la cifra de negocios —que puede estar sesgada si la empresa tiene altos costes externos que

¹ La Teoría de la Legitimación, aplicada a la contabilidad, propone que las empresas tratan de hacer concordar sus acciones con los valores sociales utilizando para ello, entre otras cosas, la información contable. Se trata de una teoría opuesta a la de Utilidad, que sostiene (ésta última) que son las necesidades de los usuarios de los estados contables las que determinan la oferta de éstos últimos.

repercute directamente sobre sus precios de venta como ocurre, por ejemplo, en el sector comercial— o la magnitud de los activos —que puede ser muy alta en sectores intensivos en capital (compañías aéreas o industria pesada) o muy baja en el sector servicios—. Además es útil para evaluar el grado de integración vertical de la empresa o de su grupo.

Pero el hecho de que la información sobre el valor añadido sea útil para los partícipes de la empresa no garantiza que los organismos emisores de normas contables se hayan ocupado de disponer su obligatoriedad ni que las empresas la publiquen. Otros elementos entran en juego, aspecto sobre el que se centra el próximo apartado.

3. Normalización del estado de valor añadido.

Este apartado analiza los caminos que ha seguido la normalización del estado de valor añadido que se produce a partir de los años setenta en Europa. Aunque se puede establecer cierto paralelismo en la evolución del interés por el EVA en diferentes países, como se verá, su discurrir no es totalmente parejo.

¿Qué acontecimientos dieron lugar al interés por el estado de valor añadido en el Reino Unido, Alemania, Francia y España y cual fue su resultado en términos de normalización? En los años setenta existían algunas circunstancias comunes en todos estos países que hacían que se respirase un clima de cambio. Meinolf Dierkes menciona cuatro motivos para que se produjese esta situación (Dierkes, 1979). En primer lugar, se extendió tremendamente el número de publicaciones y de grupos ciudadanos que de una u otra forma eran críticos con el capitalismo y con el poder de éste en la sociedad. En segundo lugar, surgieron movimientos ciudadanos que demandaban participar en la toma de decisiones en temas como la localización de empresas o la industria nuclear. En tercer lugar, se produjo un cambio de orientación de las demandas de los principales sindicatos, insistiendo en la reducción de jornadas laborales o la participación en la toma de decisiones en lugar de en demandas tradicionales como las salariales. Finalmente, se reconoció el amplio espectro de costes sociales que provocaba el rápido crecimiento económico.

Estos factores generaron un ambiente de debate en Europa que caló no sólo a nivel académico, sino también a nivel político. Sobre la mesa se pusieron diferentes instrumentos para forzar a las empresas a asumir sus costes sociales: cambios básicos del sistema económico, extensión de la participación e intervenciones públicas. Lo cierto es que mientras que las dos primeras opciones no se han estimado más allá de un nivel teórico, desde los años setenta los gobiernos intervinieron estableciendo normas sobre cuestiones como la protección medioambiental o las condiciones de seguridad e higiene en el trabajo.

Reino Unido: la profesión.

En este contexto el *Accounting Standards Steering Committee* comisionó en 1974 a un grupo de trabajo² para reexaminar el alcance y fines de los informes financieros publicados y, considerando la responsabilidad pública, identificar grupos para los cuales fuese necesario preparar informes anuales adaptados a sus intereses. Su fruto fue la publicación en agosto de 1975 de un documento de discusión llamado “*The Corporate Report*”, una de cuyas conclusiones fue la falta de rendición de cuentas existente por parte de la empresa hacia sus trabajadores:

“Nada ilustra más vivamente el origen decimonónico de la Ley de Sociedades (británica) que la forma en que se ignora casi totalmente a los empleados en la presente Ley de Sociedades y en los informes anuales de las empresas” (Citado en Gray y otros, 1996: 195).

Consecuentemente, el informe recomendaba la publicación de, entre otras cosas, un estado de valor añadido que mostrase cómo los beneficios de los esfuerzos de una empresa se distribuyen entre los empleados, los proveedores del capital, el estado y la reinversión (Rutherford, 1977). El Departamento de Comercio británico reaccionó elaborando un documento de trabajo titulado *Objetivos y Alcance de los Informes Anuales de las Empresas* en el que se expresaba la opinión de que

“Las materias identificadas en The Corporate Report a las que se debe dar la mayor prioridad en la discusión posterior como candidatas para nuevos requerimientos de información obligatoria son: a) Valor Añadido; b) Informe sobre los Empleados; (...)”

Finalmente, el Departamento de Comercio publicó en 1977 el *Libro Blanco* sobre el *Futuro de los Informes Anuales de las Empresas*, incluyendo la propuesta de normalizar el estado de valor añadido (Burchell y otros, 1985). Sin embargo, estas propuestas recibieron una acogida hostil por parte de la *Confederation of British Industry* (patronal) y de la Bolsa, que criticaron la extensión de la contabilidad más allá de la tradicional forma de responsabilidad financiera (Gray y otros, 1996: 196). Como resultado de esa hostilidad y de la elección del gobierno Thatcher en 1979, que supuso un cambio radical en la orientación política del gobierno británico, se desvaneció cualquier posibilidad de exigir la presentación de esta información a las empresas y se produjo un declive en la publicación de estados de valor añadido por parte de las empresas (Burchell y otros, 1985).

² El *United Kingdom Accounting Standards Steering Committee* fue el precursor del actual *United Kingdom Accounting Standards Board*, organismo profesional de normalización. El grupo de trabajo recibió el nombre de Boothman Committee (Gray y otros, 1996: 195).

Alemania: las grandes empresas.

En el clima de cambio social descrito más arriba y con el fin de evitar una posible regulación, muchas empresas emprendieron ciertos cambios. Las alemanas reconocieron en los años setenta la necesidad de reconsiderar su papel en la sociedad y comenzaron a desarrollar nuevos conceptos que guiasen su futuro. Así, en el verano de 1976 siete grandes empresas constituyeron un grupo de trabajo sobre los aspectos prácticos de la contabilidad social (*Arbeitskreis Sozialbilanz Praxis*) que en abril de 1977 publicó una guía de acción sobre la materia. Sus recomendaciones incluían tres elementos sobre los que debían informar las empresas: (a) informe social; (b) estado de valor añadido; y (c) cuenta social (Dierkes, 1979: 88 y siguientes).

El estado de valor añadido propuesto por el *Arbeitskreis Sozialbilanz Praxis* debía ser una indicación de la distribución del valor añadido generado por la empresa entre los diferentes partícipes. Su recomendación no estuvo exenta de polémica ya que los sindicatos alemanes se opusieron frontalmente a la consideración que hacía de la amortización, por lo que ello suponía de proporcionar una imagen distorsionada del porcentaje de valor añadido absorbido por los salarios del personal y, además, de relatividad en la determinación del valor añadido, asunto sobre el que se volverá más adelante.

Francia: la ley.

Un aspecto distintivo de la información contable a los partícipes en este país es el obligatorio balance social (*bilan social*), que recoge en un documento único los principales datos cifrados que permitan apreciar la situación de la empresa en materia social. Aunque este balance —que deben presentar las empresas de forma obligatoria— recoge una amplia gama de informaciones, no recoge expresamente el estado de valor añadido³.

Mas el valor añadido sí aparece, como saldo intermedio, dentro de la información obligatoria sobre resultados del *Plan Comptable Général* de 1982. El plan francés aprovechó la posibilidad que abría la IV Directiva (78/660/CE) al permitir a los diferentes gobiernos, entre otras alternativas, normalizar una cuenta de resultados con gastos e ingresos por naturaleza, cuestión que facilita la confección de un EVA. En opinión de Barea una de las

³ El balance social —regulado en el art. L 438-3 del *Code du Travail* y que debe ser distribuido entre todos los empleados y sus representantes por aquellas empresas que tengan más de 300 trabajadores— incluye información sobre: (a) empleo; (b) remuneraciones y cargas sociales; (c) seguridad e higiene en el trabajo; (d) otras condiciones de trabajo; (e) formación; (f) y relaciones profesionales. Por otro lado, esta información ha de ser auditada por el *Comissaire aux Comptes*.

finalidades de la configuración definitiva del plan francés era la determinación del valor añadido por la empresa y su distribución (Barea, 1986; 223). Así, además de la cuenta de resultados tradicional, se estableció un modelo complementario que ofrece mayor información, donde aparecen los Saldos Intermedios de Gestión: se calculan sucesivamente margen comercial, valor añadido y excedente bruto de explotación (Martínez, 1992).

España: parturient montes, nascetur ridiculus mus.

La normalización contable española, que ha seguido fundamentalmente la que se hacía en Francia y necesitaba incorporar la IV Directiva, emprendió el camino de la reforma del Plan General de Contabilidad, hasta que en 1990 se decretó el nuevo Plan. Pero durante la segunda mitad de los ochenta vieron la luz varias revisiones del Plan de 1973.

El primer Plan General de Contabilidad Revisado, que apareció en 1985, seguía fielmente el modelo francés de 1982 —incluyendo el valor añadido como uno de los saldos intermedios de gestión en el sistema desarrollado de la cuenta de resultados (Gallizo, 1990a: 192 y siguientes) — y permitió a Barea (1986: 223) afirmar que el objetivo de su reforma era la determinación del valor añadido y su distribución entre los agentes económicos.

Sin embargo, en sucesivos borradores y en el texto definitivo se eliminó de la información obligatoria cualquier referencia al valor añadido. Es difícil alcanzar una comprensión adecuada sobre lo que realmente hizo que el ICAC renunciase a incluir el valor añadido como uno de los saldos intermedios de la cuenta de resultados. En este punto, la mayor parte de la literatura guarda silencio. Parece que el ICAC estimó que no era conveniente llevar a cabo ésta y otro tipo de reformas para no provocar en las empresas importantes costes de adaptación y cambios de mentalidad en los usuarios de la información contable (Gallizo, 1990b: 963). El primer argumento parece poco riguroso ya que, como hemos visto más arriba, la presentación de este tipo de información supone un cambio mínimo, meramente de configuración de la información sobre los flujos de la empresa y, por lo tanto, el coste de su comunicación ha de ser despreciable. El segundo argumento quizá nos sitúe en el camino de comprender las razones que provocaron ese cambio de opinión.

Tal vez siendo conscientes de la importancia de la información que se hurtaba a los usuarios al sustraer los saldos intermedios de gestión de la información obligatoria, los responsables de la elaboración del Plan concibieron una última nota de la memoria (*cuenta de pérdidas y ganancias analítica*) en la que sucesivamente se determinan una serie de resultados parciales, entre los que se encuentra el valor añadido. Se trata de una solución de

última hora que no apareció hasta el último borrador del Plan (Martínez, 1992)⁴ y tiene el inconveniente de que, al tratarse de información voluntaria⁵, la mayor parte de las empresas ha optado por no presentarla. Las magnitudes intermedias que determina son: valor de la producción, valor añadido, resultado bruto de explotación, resultado neto de explotación, resultado de las actividades ordinarias, resultado antes de impuestos y resultado después de impuestos.

Tras exponer los eventos relacionados con el estado de valor añadido en el Reino Unido, Alemania, Francia y España, se puede observar que existe cierto paralelismo entre ellos por cuanto los años setenta marcan un máximo interés por el estado de valor añadido que disminuye más tarde. La propuesta británica de EVA termina en fracaso por el ascenso al poder del gobierno conservador. A pesar de que en Francia el valor añadido se introduce en la información obligatoria, su no inclusión en las cuentas obligatorias del Plan General de Contabilidad español de 1990 —que un muchas otras cosas sigue la normalización francesa— puede atribuirse al cambio de clima político del momento en que se termina aprobando, asunto que se desarrolla en el apartado quinto.

4. Formato del estado de valor añadido.

Aunque, como en el plan francés, la cuenta de pérdidas y ganancias analítica incluya el valor añadido de la empresa como un saldo intermedio, no se trata propiamente de un estado de valor añadido. El EVA es un documento en el que idealmente se informa no sólo sobre la cuantía del valor añadido, sino también, y de forma expresa, acerca del reparto de la renta generada por la empresa entre los diversos agentes económicos. En este sentido, el modelo que propuso el Accounting Standards Steering Committee en su informe *The Corporate Report* (tabla 2) sí es un estado de valor añadido. En su parte superior se determina el valor añadido, mientras que en su parte inferior se informa sobre su reparto entre los diferentes partícipes y el mantenimiento y expansión de la empresa.

⁴ En el último borrador recibía el título de *Cuenta de Pérdidas y Ganancias Funcional*. El texto definitivo sustituyó la calificación de “funcional” por la de “analítica”, porque obviamente la mencionada cuenta no hace referencia a los productos y costes por funciones, sino que sólo determina magnitudes intermedias que son útiles para interpretar la actividad de la empresa. (Gallizo, 1990b: 963).

⁵ En concreto, el Plan General de Contabilidad dice escuetamente en la última nota del modelo de Memoria: “Como información adicional las empresas podrán elaborar una cuenta de pérdidas y ganancias adaptada al modelo que se adjunta”.

Tabla 2: Estado de Valor Añadido propuesto en *The Corporate Report*.

A Manufacturing Company			
STATEMENT OF VALUE ADDED			
		<i>Year to 31st</i>	<i>Preceding Year</i>
		<i>December 1974</i>	
		£m	£m
Turnover		103,9	102,3
Bought-in materials and services		67,6	72,1
Value added		<u>£36,3</u>	<u>£30,2</u>
Applied the following way:			
<i>To pay employees</i>			
Wages, pensions and fringe benefits		25,9	17,3
<i>To pay providers of capital</i>			
Interests on loans	0,8		0,6
Dividends to shareholders	<u>0,9</u>		<u>0,9</u>
		1,7	1,5
<i>To pay government</i>			
Corporation tax payable		3,9	3,1
<i>To provide for maintenance and expansion of assets</i>			
Depreciation	2,0		1,8
Retained profits	<u>2,8</u>		<u>6,5</u>
		4,8	8,3
Value added		<u>£36,3</u>	<u>£30,2</u>

Fuente: Rutherford (1977: 216).

De lo dicho en el apartado segundo, y de lo que puede observarse en la tabla 2, se deriva que hay dos formas de determinar el valor añadido que se denominan procedimiento de sustracción y procedimiento de adición. El procedimiento de sustracción coincide con la expresión [1] de la página 4, según la cual el valor añadido de una empresa se obtiene como diferencia entre los productos obtenidos por la actividad empresarial y los costes externos en los que ha incurrido.

Como puede apreciarse en la expresión [2] de la página 4, el procedimiento de adición es la otra cara de la moneda. El valor añadido puede obtenerse sumando las cantidades entregadas en concepto de retribución al personal, al capital, al gobierno y los beneficios retenidos.

Aunque se podría determinar y presentar el valor añadido siguiendo cualquiera de los dos procedimientos, se entiende que la existencia de dos formas de calcular el valor añadido permite una presentación como la que se propone en la tabla 2, en la que se concilian ambas perspectivas aportando una total comprensión del proceso empresarial en la línea de lo expuesto en el segundo apartado. Así, en esa tabla podemos observar que en su parte superior se determina el valor añadido utilizando el procedimiento de sustracción, mientras que en su parte inferior se llega a la misma conclusión utilizando el método de adición. El estado de

valor añadido puede representarse analíticamente en la expresión [5] (página 4), que se reproduce a continuación:

$$VA \equiv P - C = S + T + I + D + F \quad [5]$$

Aunque esta expresión proporcione una apariencia de sencillez en la determinación y presentación del EVA, nada más lejos de la realidad. Bien al contrario, cada uno de los componentes de la ecuación del valor añadido concita cuestiones que necesitan un análisis más profundo, que se acomete a continuación distinguiendo entre aspectos que causan dificultades relativas a su reconocimiento, materias que originan problemas cuantitativos en el valor añadido y, por último, asuntos que producen composiciones cualitativas alternativas del estado de valor añadido.

4.1. Aspectos relativos al reconocimiento de las transacciones.

La contabilidad empresarial distingue entre varios momentos de las transacciones económicas: corriente económica o real y corriente financiera. Incluso dentro de la primera muchas empresas —todas las manufactureras— deben distinguir entre el momento de obtención del producto y el momento de su venta. Consecuentemente, la determinación del valor añadido debe optar por uno de estos dos últimos momentos, dando lugar a dos alternativas: el valor añadido en la venta y el valor añadido en la producción.

El valor añadido en la venta.

Tanto Hendriksen (1982) como *The Corporate Report* (Rutherford, 1977: 215) definen el valor añadido como la diferencia entre el valor de mercado de los productos que han sido vendidos por la empresa y los costes de bienes y servicios adquiridos por la empresa a otros productores. Esta definición es preferible desde el punto de vista de la teoría del valor neoclásica, ya que reconoce el valor en el momento del intercambio (McLeay, 1983). Sin embargo, este enfoque es inconsistente porque el producto se reconoce en el momento de la venta, mientras que, por ejemplo, los salarios de los trabajadores se reconocen en el momento de la producción. Para que este estado fuese significativo sería necesario efectuar ajustes en los materiales y servicios adquiridos a otros productores, además de los salarios. Pero en tal caso seguiría siendo poco relevante porque no informaría sobre la distribución efectiva de rentas en el periodo. La mayor parte de los autores consultados consideran que es preferible la determinación del valor añadido en la producción⁶.

⁶ Rutherford (1977: 218 y siguientes) sostiene que no se puede calificar de estado de valor añadido al modelo de *The Corporate Report*. En la misma línea se pronuncian Meek y Gray (1988). Sin embargo, Gallizo (1990a: 296) se pronuncia por el valor añadido en las ventas, argumentando que “La razón de esta preferencia la basamos en que su cálculo es coherente con los principios contables convencionales y especialmente con el principio de prudencia, de forma que, como

El valor añadido en la producción.

Por otro lado, considerar que el evento crítico para reconocer el valor añadido es la producción plantea el problema de cómo valorarla. Parece lógico que la producción vendida se registre al valor de intercambio, mas para la producción no vendida existen dos alternativas: usar el coste de producción o el valor de intercambio. Utilizar precios de mercado es un enfoque válido para las ventas efectivamente realizadas, pero no así para la producción que ha incrementado los inventarios o que ha engrosado la inversión de la empresa. La alternativa con mayor aceptación académica (Rutherford, 1977; Meek y Gray, 1988) consiste en valorar las ventas a precio de mercado y la producción no vendida a coste de producción, neta de beneficios no realizados. De este modo, el producto (P) en el procedimiento de sustracción [1] es la suma de las ventas netas, a precio de mercado, más el incremento de inventarios de productos terminados y en curso y de los trabajos realizados para el inmovilizado por la empresa, a coste de producción.

Este criterio para determinar el valor añadido no produce inconsistencias con los costes externos o las retribuciones de los empleados ya que es el utilizado por la normalización contable española. Ésta es también la alternativa adoptada por las propuestas alemana y francesa, lo que sin duda está relacionado con la forma normalizada de calcular el beneficio en la Europa continental. Refiriéndose a la disparidad de prácticas entre el Reino Unido y Alemania, McLeay (1983) señala que, si se observan las cuentas de resultados, efectivamente las empresas británicas contabilizan los ingresos atendiendo a los intercambios en tanto que en Alemania la práctica habitual es calcular el beneficio partiendo de la producción.

4.2. Materias que afectan cuantitativamente al valor añadido.

En las diferentes propuestas de EVA, tanto académicas como normativas, ciertas partidas reciben un tratamiento dispar (situándose a ambos lados de la igualdad de la ecuación de valor añadido) que afecta cuantitativamente al valor añadido: amortización del inmovilizado, intereses, rentas por alquiler, impuestos y subvenciones a la explotación.

Amortización del inmovilizado.

Uno de los aspectos más controvertidos en la determinación del valor añadido es la consideración de las cuotas de amortización antes o después del valor añadido. Por un lado, la amortización –derivada de la utilización de bienes adquiridos a otros productores– se ha

consecuencia de su aplicación, no podemos reconocer como aumento de valor económico a los costes añadidos de outputs que todavía no se han vendido” (sic).

tratado como parte de los costes externos que, por lo tanto, disminuyen el valor añadido de la empresa. Al valor añadido después de detraer amortizaciones se le ha llamado valor añadido neto (VAn). Si en [5] incluimos la amortización (A), la expresión queda así:

$$VAn \equiv P - C - A = S + T + I + D + F \quad [6]$$

donde la autofinanciación (F) incluye sólo los beneficios no distribuidos.

Por otro lado, se ha entendido que la amortización debe considerarse como un flujo más de distribución del valor añadido que permanece en la empresa, ya que se instrumenta en la provisión de fondos para mantener la capacidad productiva de la empresa. Al valor añadido así determinado se denomina valor añadido bruto. Si VAb = valor añadido bruto,

$$VAb \equiv P - C = S + T + I + D + F + A \quad [7]$$

Pero, ¿qué razonamiento subyace tras cada propuesta? (Rutherford, 1977; Morley, 1979; Meek y Gray, 1988). Primero, a favor del valor añadido neto se arguye que ya que el valor añadido es sinónimo de riqueza creada, el valor añadido bruto puede crear confusión en el sentido de aparentar que es completamente (100%) distribuible, cuando en realidad la amortización es necesaria para reemplazar los equipos. Es decir, si se reparte todo el valor, calculado por este método, se conseguirá descapitalizar la empresa. Segundo, también pueden originarse malentendidos en el caso de que se produzca un incremento del valor añadido asociado a un aumento de la inversión; los empleados pueden percibir que su trozo del pastel está disminuyendo. El valor añadido neto proporcionaría una visión más correcta porque, como consecuencia del incremento de la inversión, aumentaría la amortización y se anularía en cierto modo su efecto sobre el valor añadido. Tercero, los activos amortizables son adquiridos a terceros, al igual que ocurre con los costes externos que se detraen de la cifra del valor añadido —como es sabido, la única diferencia contable viene dada por la distribución temporal de los gastos— y, por lo tanto, han de enfrentarse con los ingresos de acuerdo con el principio de correlación entre ingresos y gastos. Cuarto, no detraer la amortización significa aumentar el valor añadido por los productores de bienes de equipo en tanto que no disminuye el valor añadido de sus usuarios, es decir, supone contabilizar por duplicado la producción de bienes de equipo. Por último, el reparto del valor añadido bruto sería inconsistente, según sus detractores, con la imagen de equipo que se supone debe proporcionar el estado de valor añadido: es difícil identificar la amortización con algún partícipe de la empresa.

A favor del valor añadido bruto se razona, primero, que éste se libera de la subjetividad que genera la naturaleza del cálculo de las amortizaciones. Segundo, si se utiliza el valor añadido para negociar con los partícipes o para establecer algún complemento, existe la posibilidad de que los que elaboran el estado financiero se comporten de forma oportunista

(por ejemplo, aumentando la amortización para disminuir el valor añadido y así aumentar la cuota aparente del partícipe). Tercero, la amortización no es más que parte de la atribución de rentas al capital y, del mismo modo que a la retribución de los empleados no se le deducen los gastos para reproducir su esfuerzo o a la de los acreedores sus gastos financieros, desde la perspectiva que adopta el estado de valor añadido, no existe ninguna razón para deducir la depreciación del capital⁷. En este mismo sentido, la amortización no produce ninguna salida de fondos y puede considerarse como aquella parte del valor añadido que permanece en la empresa para mantener o mejorar su capacidad productiva. Cuarto, si bien es cierto que el valor añadido bruto introduce el problema de la doble contabilización de la depreciación de los activos, no es menos cierto que es más consistente con el enfoque macroeconómico, que considera que la empresa recibe una renta (valor añadido) con la cual debe reemplazar la inversión física consumida (McLeay, 1983:44-45; Gallizo, 1990a:71-72).

De entre los modelos propuestos, sólo el propuesto por el *arbeitskreis Sozialbilanz Praxis* consideró un valor añadido neto, generando el rechazo de los sindicatos alemanes que entendían que la magnitud así obtenida no era objetiva y exageraba la participación de las rentas salariales en el valor añadido. Según Dierkes (1979) los sindicatos entendieron que el valor añadido podía ser una poderosa herramienta para la negociación colectiva e interpretaron la labor del mencionado grupo de trabajo como de naturaleza más política que técnica, situándose así el debate sobre el formato del EVA en el primer terreno.

Intereses. Gastos e ingresos financieros.

La definición usual de valor añadido (ver expresión [5] en página 4) presupone que la actividad financiera es perceptora, pero no productora de valor. Los intereses constituyen la compensación a su parte dentro del esfuerzo colectivo, del mismo modo que el dividendo es la compensación de los accionistas por proveer de fondos a la empresa. Consecuentemente, los gastos financieros de una empresa deben aparecer en la distribución del valor añadido como la recompensa de aquellos partícipes que aportan financiación a la empresa y, análogamente, los ingresos financieros son para la entidad un flujo de valor recibido, pero nunca un valor añadido por ella misma, debiendo comportarse respecto a los ingresos financieros como un mero distribuidor de valor. Sin embargo, la realidad ha producido diversos tratamientos de los gastos e ingresos financieros.

⁷ En el modelo tradicional se considera como gasto porque es un gasto para la propiedad de la empresa. Sin embargo, el estado de valor añadido adopta un punto de vista más amplio y no debe considerar los gastos de ningún partícipe.

Primero. Algunas empresas alemanas (McLeay, 1983: 53) siguieron la práctica de reconocer los intereses y dividendos recibidos como mayor valor añadido, enfoque claramente inconsistente, ya que produce una doble contabilización, en términos agregados, del interés recibido por la entidad, que es considerado como valor añadido tanto por la empresa que lo paga como por la sociedad que lo recibe⁸.

Segundo. Para evitar la anterior inconsistencia, podría considerarse de forma general que la intermediación financiera es una actividad creadora de valor. Esta alternativa ha sido seguida por entidades financieras casi siempre que han presentado un estado de valor añadido, con el fin de mostrar una mayor cifra de valor añadido. Hay que insistir en el hecho de que este enfoque sólo sería consistente si los productores (los pagadores netos de intereses) considerasen que éstos son consumos externos y, por lo tanto, no forman parte de su valor añadido, aunque por otro lado el EVA perdería una porción importante de su significado.

Tabla 3: Extracto de la Memoria Anual del Banco de Santander.

	<i>Valor añadido al P.I.B. (millones de pesetas)</i>	
	<i>1986</i>	<i>%</i>
<i>Trabajo</i>	31.126	32,58
Remuneraciones y Seguridad Social	31.126	32,58
<i>Capital</i>	8.351	8,74
Dividendos	8.351	8,74
<i>Empresa y sistema económico</i>	47.630	49,85
Reservas	8.450	8,84
Provisiones y saneamientos	31.229	32,69
Dotación F.G.D.	1.032	1,08
<i>Haciendas Públicas</i>	8.440	8,83
Impuesto sociedades	6.708	7,02
Otros impuestos y tributos	1.732	1,81
TOTAL	95.547	100,00

Fuente: Adaptado de Gallizo y McLeay (1989).

⁸ En efecto, si la entidad prestataria paga un interés (I^*), recordemos [5], $P - C = S + T + I^* + D + F$, donde se considera que la entidad prestataria ha añadido el valor equivalente al interés y lo reparte a la entidad prestamista. Por su parte, siguiendo la práctica descrita la entidad prestamista obtendría su valor añadido, $P + I^* - C = S + T + I + D + F$. Luego la entidad prestamista también considera que el mencionado interés es parte del valor que ella añade.

Un ejemplo de esta segunda posibilidad es el estado de valor añadido que presentó el Banco de Santander en 1986 (tabla 3). Puede observarse que no se considera el método de sustracción, en el que se habrían sumado y restado ingresos y gastos financieros, ya que éstos últimos no aparecen en la distribución (método aditivo). Es decir, debe interpretarse que los accionistas son partícipes de la empresa pero no así los terceros proveedores de capital.

Tercero. Sin embargo, un estado de valor añadido como el que se ilustra en la tabla 3 podría ser válido efectuando una ligera modificación de manera que distinga entre valor añadido por la entidad prestamista –que se agrega al valor añadido social– y valor distribuido que es la renta repartida por la empresa entre sus partícipes, independientemente de su origen (McLeay, 1983). Si se distingue entre I^+ (ingresos financieros) e I^- (gastos financieros) y se considera una empresa que obtiene financiación de terceros por la que tiene que satisfacer intereses, se obtiene la expresión [8], similar a [5]:

$$P - C = S + T + I^- + D + F \quad [8]$$

Pero si la entidad financia a terceros, por lo que también percibe intereses, la expresión [8], que olvidaba los ingresos financieros, no es consistente con la cuenta de pérdidas y ganancias por lo que se debe distinguir entre valor añadido y valor distribuido (VD) (Rutherford, 1977: 218). Veáse analíticamente en [9] y en cascada en la tabla 4.

$$VA + I^+ = VD = S + T + I^- + D + F \quad [9]$$

Tabla 4: Estado de Valor Añadido y de Valor Distribuido.

+ Cifra de negocios y otros ingresos (Producción)
– Costes externos
= VALOR AÑADIDO
+ Intereses recibidos (ingresos financieros)
= VALOR DISTRIBUIDO
+ Retribución del personal
+ Impuestos directos
+ Intereses satisfechos
+ Dividendos
+ Autofinanciación (reservas, amortizaciones y provisiones)
= VALOR DISTRIBUIDO

Fuente: Elaboración propia.

De este modo se consigue evitar la inconsistencia del valor añadido empresarial con el valor añadido social y, al mismo tiempo, reconciliar el estado de valor añadido con la cuenta de pérdidas y ganancias.

Cuarto. Asumiendo que la actividad financiera no genera valor por sí misma, también se ha considerado que la distribución de valor al sector financiero es el resultante neto de detraer los ingresos financieros a los gastos financieros de la entidad ($I^- - I^+$). Ésta es la

opción adoptada por la cuenta de pérdidas y ganancias analítica del Plan General de Contabilidad. Naturalmente esta alternativa no es atractiva para las entidades financieras pues mostraría una distribución negativa de valor a los partícipes financieros, como puede observarse en el hipotético EVA del Banco Bilbao Vizcaya de 1997 siguiendo esta alternativa (tabla 5).

Tabla 5: Estado de Valor Añadido. Banco Bilbao Vizcaya S.A. 1997⁹.

CONCEPTOS	Ejercicios N /N-1	
	Importe (millones pesetas)	%
Producción: Comisiones y otros productos de explotación	99.929	
– Costes externos.	83.634	
Comisiones	23.361	
Otros gastos administrativos y de explotación	60.273	
= VALOR AÑADIDO POR BBV.	16.295	100%
+ Personal	172.121	1.056%
Retribución al personal	172.121	
+ Haciendas públicas	209	1%
+ Accionistas	64.211	394%
Dividendos	64.211	
+ Autofinanciación	90.107	553%
Reservas	36.086	
Amortizaciones y provisiones	54.021	
+ Actividad financiera	(310.354)	-1.905%
Intereses satisfechos	547.066	
Intereses recibidos	(764.617)	
Resultado operaciones financieras y rendimiento cartera variable	(92.803)	
= VALOR AÑADIDO POR BBV.	16.295	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la cuenta de pérdidas y ganancias de BBV. 1997.

La información que se deriva de este EVA es equívoca, por lo que sería más relevante formular un estado de valor añadido con dos etapas, como el propuesto en la tercera alternativa, aunque con una pequeña modificación. Los gastos financieros van a introducir un importante sesgo, por lo que deberemos aislarlos y distinguir entre valor distribuido antes y después de gastos financieros (tabla 6). La práctica de los bancos españoles (Gallizo y McLeay, 1989; Gallizo y Blasco, 1991) es similar a ésta, salvo en la utilización que aquellos hacen del término valor añadido.

⁹ Sólo se han considerado las operaciones ordinarias. Las pérdidas y ganancias extraordinarias se han considerado mayor y menor importe de reservas, respectivamente. Por lo tanto, el importe de reservas mencionado en las tablas 6 y 7 no coincide con el que efectivamente consignó BBV en sus cuentas.

Tabla 6: Estado de Valor Añadido y Valor Distribuido. Banco Bilbao Vizcaya S.A. 1997.

CONCEPTOS	Ejercicios N /N-1 <i>Importe</i> (millones pesetas)	%
Producción: Comisiones y otros productos de explotación	99.929	
– Costes externos.	83.634	
Comisiones	23.361	
Otros gastos administrativos y de explotación	60.273	
= VALOR AÑADIDO POR BBV.	16.295	
+ Actividad financiera (valor obtenido de otras entidades)	857.420	
Intereses recibidos	764.617	
Resultado operaciones financieras y rendimiento cartera variable	92.803	
= VALOR DISTRIBUIDO POR BBV ANTES DE GASTOS FINANCIEROS	873.715	
– Actividad financiera (valor cedido a otras entidades)	(547.066)	
Intereses satisfechos	(547.066)	
= VALOR DISTRIBUIDO POR BBV DESPUÉS DE GASTOS FINANCIEROS.	326.649	100,0%
+ Personal	172.121	52,7%
Retribución al personal	172.121	
+ Haciendas públicas	209	0,1%
+ Accionistas	64.211	19,7%
Dividendos	64.211	
+ Autofinanciación	90.107	27,6%
Reservas	36.086	
Amortizaciones y provisiones	54.021	
= VALOR DISTRIBUIDO POR BBV.	326.649	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de la cuenta de pérdidas y Ganancias de BBV. 1997.

Resumiendo, por coherencia no se debe considerar que los intereses sean al mismo tiempo valor añadido y distribución de rentas, como ocurría en la primera alternativa. Por lo demás, la elección de cualquier otra opción está vinculada a la definición de valor añadido y a su relación con la actividad financiera. Habitualmente se ha considerado que el interés es sólo una participación en rentas generadas por otras actividades, pero no ha de sorprender el hecho de que las entidades financieras sostengan otro punto de vista y presenten un valor añadido equivalente a lo que se ha denominado valor distribuido, más acorde con sus intereses. Sin pronunciarme por ninguna alternativa, quiero destacar la diversidad de posibilidades, así como su relación diferentes teorías del valor y su utilización para sostener determinadas posiciones.

Rentas por alquileres.

Otra cuestión que admite diferentes interpretaciones es el tratamiento de los gastos e ingresos por arrendamientos. Gallizo (1990a: 81-82) sostiene que la naturaleza de tal transacción es productiva, ya que se deriva de la cesión del derecho a utilizar determinados activos, lo que supone considerar al alquiler como una actividad generadora de valor, mas también es

defendible que las rentas por arrendamiento formen parte del reparto del valor añadido por la empresa, dentro de la segunda parte de la ecuación del valor añadido.

Por otro lado, la propuesta de modelo de cuenta de pérdidas y ganancias analítica es inconsistente porque utiliza simultáneamente ambas interpretaciones. Por un lado, considera que los ingresos por arrendamientos (código 752) forman parte del valor añadido, en tanto que los gastos por arrendamientos y cánones (código 621) son considerados como un destino del valor añadido. Esta inconsistencia provoca en términos agregados una doble contabilización y la pérdida de la propiedad aditiva del valor añadido, puesto que tanto los perceptores de rentas por arrendamiento como los que las pagan considerarán que forma parte de su valor añadido¹⁰.

Si bien el enfoque del P.G.C. no es válido, el tratamiento de las rentas por alquiler depende de la consideración de la naturaleza de esa actividad dentro de la economía, bien como un servicio –en cuyo caso añade valor– o bien como una cesión de bienes de capital a cambio de una renta –en cuyo caso participa en las rentas generadas por quien los utiliza–. Esto nos muestra la dificultad de trazar las fronteras entre actividades por sí generadoras de valor y actividades partícipes en la generación de valor por otras entidades y, en definitiva, la imposibilidad de otorgar a la contabilidad un carácter exclusivamente técnico.

Impuestos.

El gobierno se suele inscribir dentro del grupo de partícipes de la empresa y de perceptores de rentas, razón por la cual el emplazamiento de los impuestos directos dentro de la vertiente aditiva de la ecuación del valor añadido es una cuestión incontrovertida.

Por otro lado, Rutherford (1977) sostiene que ya que los impuestos indirectos como el I.V.A. gravan el consumo final y ya que las empresas actúan simplemente como recaudadores para el Estado, el valor añadido de las empresas debe mostrarse neto. Es decir, dichos impuestos no deben formar parte del valor de la producción ni del valor de los consumos externos, como por otra parte es habitual en las normas contables. Sin embargo, algunas empresas han considerado determinado tipo de tasas dentro de su valor añadido, práctica que

¹⁰ Si a [5] añadimos que la entidad paga un alquiler (U) por un activo, tenemos: $P - C = U + S + T + I + D + F$, donde se considera que el usuario del activo añade el valor equivalente al alquiler y lo reparte al propietario. Por su parte, siguiendo la cuenta de pérdidas y ganancias analítica, la entidad propietaria obtendría su valor añadido del siguiente modo: $P + U - C = S + T + I + D + F$. Luego la entidad propietaria también considera que el alquiler es parte de su valor añadido, con lo que se produce una doble contabilización en términos agregados.

es más común en sectores con impuestos especiales sobre el consumo, tales como tabaco, alcohol o carburantes¹¹. Esta práctica –que permite a las sociedades situadas en sectores con altos impuestos sobre el consumo mostrar un alto valor añadido al tiempo que el grueso trozo del pastel que se lleva el gobierno– es contraria a la normalización española que entiende que la cifra de negocio no debe incluir este tipo de impuestos¹².

Podemos observar un ejemplo de esta práctica: Sin presentar exactamente un estado de valor añadido, Tabacalera publica regularmente información sobre *su* aportación al Estado. En su informe anual de 1997 se afirma que

“Los ingresos totales del Estado procedentes de la actividad de la Compañía (...) fueron 700.511 millones de pesetas”.

Como puede observarse en la tabla 7, Tabacalera incluye dentro de esa magnitud todos los impuestos indirectos –incluyendo I.V.A. e impuesto especial sobre labores del tabaco– dando a entender que éstos forman parte del valor de su producción¹³. De nuevo, con ocasión de los impuestos indirectos, puede observarse que la determinación del valor añadido se enreda en una maraña de diferentes concepciones del valor y de intereses empresariales.

Tabla 7: Aportación al Estado y Presión Fiscal. Informe Anual. Tabacalera. 1997.

	1997	1996	% variación 1997/1996
1. Impuesto sobre el Valor Añadido	136.066	119.996	13,4
2. Impuesto Especial sobre las labores del tabaco	549.973	417.894	31,6
3. Derechos Arancelarios y otros tributos	3.268	3.592	-9,0
4. Fiscalidad Actividad Tabaquera (1+2+3)	689.307	541.482	27,3
5. Ventas Tabaco a PVP	999.125	802.441	24,5
6. Impuesto de sociedades	6.268	3.284	90,9
7. Participación del Estado en Beneficios	4.936	3.393	45,5
8. Total (4+6+7)	700.511	548.159	27,8
Presión fiscal	69,0%	67,5%	

Fuente: Informe Anual. Tabacalera. 1997.

¹¹ McLeay (1983) identificó algunos casos como *Grand Metropolitan*, en el sector de bebidas alcohólicas, y *Dutch Shell*, en combustibles.

¹² La Resolución §2 de 16/5/1991 del I.C.A.C. (BOE 18/1/1992), que fija los criterios para determinar el importe neto de la cifra de negocios es clara a este respecto: “El importe de los “Impuestos Especiales” que gravan la fabricación o importación de ciertos bienes deberá excluirse de la cifra de ventas del correspondiente fabricante o importador”.

¹³ Este enfoque inconsistente se mantiene en la cuenta de pérdidas y ganancias de Tabacalera, donde el impuesto especial sobre las labores del tabaco se incluye dentro del importe de la cifra de negocios.

Subvenciones a la explotación.

Una última cuestión que se suscita respecto a la determinación cuantitativa del valor añadido por la empresa es si debe entenderse que las subvenciones a la explotación forman parte de él. A este respecto, la posición de la cuenta de pérdidas y ganancias analítica es la de reconocerlas como valor añadido por las empresas. A favor de este criterio Gallizo (1990a: 77-80) argumenta que el precio tiene dos componentes: el importe pagado por el cliente y la cuantía asignada por la subvención, a pesar de que ésta no se obtenga del mercado.

Desde otro punto de vista, las subvenciones a la explotación pueden interpretarse como transferencias que percibe la empresa de las instituciones públicas y no como parte de la producción de la empresa, en cuyo caso se recomendaría comparar en la segunda parte de la ecuación del valor añadido las transferencias que la empresa hace al gobierno y las que recibe de éste en forma de subvenciones. El *Plan Comptable Général* de 1982 optó por esta segunda posibilidad.

En las subvenciones, más que en cualquier otro caso, es patente que la definición del papel de cada sector en el conjunto de la economía y aun la propia definición de valor determina la consideración de las actividades que añaden o no añaden valor. Existen dos oportunidades: considerar sólo los valores sancionados por el mercado, excluyendo las subvenciones, o ampliar el concepto de valor para incluir decisiones de política económica, en cuyo caso se tratan las subvenciones como parte de la producción empresarial.

4.3. Asuntos que producen composiciones cualitativas alternativas del valor añadido.

El grueso de esta sección del trabajo se ha dedicado a discutir la consideración de determinadas transacciones que pueden afectar a la cuantía del valor añadido por una empresa. Algunas materias relativas a la composición cualitativa del estado de valor añadido han suscitado también cierta controversia. Se trata de asuntos que inciden en la cuantía del valor añadido por la empresa que se destina a los diferentes partícipes.

En primer lugar, la empresa satisface impuestos directos sobre sus beneficios y sobre los salarios, así como contribuciones a la seguridad social que van a parar al erario público, pero que suelen recibir una consideración diversa. Las retenciones sobre salarios y las contribuciones a la seguridad social suelen considerarse parte del valor añadido destinado a los trabajadores, como ocurre en la cuenta de pérdidas y ganancias analítica. Sin embargo, algunas empresas han seguido la práctica de acumular todos estos pagos en la parte del valor añadido atribuible al estado, considerando que las rentas del trabajo están constituidas exclusivamente por la retribución directa de los empleados.

Por otro lado, en el reparto del valor añadido (método aditivo) se ha distinguido habitualmente entre dividendos y retención de beneficios por parte de la empresa. Los dividendos son las rentas atribuibles directamente a los accionistas en tanto que las reservas se consideran, por ejemplo en el EVA propuesto por *The Corporate Report*, fondos para el mantenimiento y la expansión. Aunque esta distinción sea útil tal vez para el análisis, no siendo la empresa en sí un partícipe, carece de sentido que perciba rentas de sí misma y sería defendible un tratamiento como renta implícita del capital.

Para finalizar este apartado, la tabla 8 sintetiza la posición sobre los aspectos hasta aquí tratados que adopta la propuesta de cada uno de los cuatro países estudiados.

Tabla 8: Opciones adoptadas por cada propuesta.

	Reino Unido	Alemania	Francia	España
<i>Reconocimiento</i>	¡Venta!	Producción	Producción	Producción
<i>Amortización</i>	Valor añadido bruto	¡Valor añadido neto!	Valor añadido bruto	Valor añadido bruto
<i>Intereses</i>	Cuarta opción	¡Primera opción!	Cuarta opción	Cuarta opción
<i>Arrendamientos</i>	s.d.	s.d.	s.d.	¡Doble contabilización!
<i>Impuestos indirectos</i>	Neto	Neto	Neto	Neto
<i>Subvenciones explotación</i>	s.d.	s.d.	Renta	Producto

s.d.: sin datos

Fuente: Elaboración propia.

5. Evolución y situación actual de la información sobre el valor añadido.

El apartado tres expuso las vicisitudes que ha sufrido el proceso de normalización del estado de valor añadido que permite afirmar que, salvo el caso de Francia, no existe la obligación de informar sobre el valor añadido. Asimismo, tras las serias propuestas británicas, el cambio institucional que en ese país se opera a finales de los años setenta hace que nunca se materialice la obligatoriedad de presentar un estado de valor añadido. En España ocurre otro tanto y, tras un clima favorable a la información sobre el valor añadido durante los años ochenta, el P.G.C. adopta una solución descafeinada consistente en una cuenta voluntaria que no informa explícitamente sobre el reparto del valor añadido.

En estas circunstancias y si se tiene en cuenta que, además, las empresas no fueron entusiastas a la hora de instaurar un estado de valor añadido obligatorio, no puede sorprender que actualmente su publicación sea escasa. Los estudios realizados en el Reino Unido, revelan que un tercio de las empresas llegó a publicar su EVA en el ejercicio 1979/1980 (Burchell y

otros, 1985), mientras que actualmente lo hace menos de un 10% (Gray y otros, 1996: 194-197). La situación no parece ser mejor en España.

Los eventos acaecidos en España son sorprendentes si se examina la importancia que en 1986 se atribuía al valor añadido como objeto de información. Se afirmó en ese momento que uno de los objetivos de la reforma contable en su conjunto era incluir información sobre el valor añadido y su distribución (Barea, 1986), probablemente porque, entre otras razones, se estaba observando el *Plan Comptable Général*. El hecho de que esta opinión se produjese en 1986, mientras que se ha podido observar que los pronunciamientos similares en el Reino Unido y Alemania se produjeron a mediados de los años setenta, exige una interpretación. Ya se ha mencionado que Burchell y otros (1985) relacionan categóricamente el ascenso del EVA con el gobierno laborista británico y su caída con el ascenso del gobierno Thatcher y todo el cambio social que lleva aparejado en el Reino Unido.

Vamos a servirnos de la periodificación de la economía y la política española de la transición y la democracia que efectúa García Delgado (1990). El último periodo por él considerado es el que transcurre con el primer gabinete socialista (desde finales de 1982 hasta mediados de 1985), periodo caracterizado por la estabilidad política, la colaboración de los agentes sociales y cierta recuperación económica internacional y en el que se acomete una política de ajuste y de corrección de desequilibrios. Aunque fuera de su periodo de interés, este autor hace referencia a un segundo periodo (mediados de 1985 hasta finales de los ochenta) caracterizado por la expansión económica. Durante este segundo periodo se produce una actividad desreguladora, liberalizadora y de privatización más intensa que en el periodo anterior, como ponen de manifiesto Serrano y Costas (1990: 516).

Asimismo, Fernández Marugán (1992) diferencia dos periodos en los gobiernos socialistas de los años ochenta. El primero, coincidente con el expuesto en el párrafo anterior, se caracteriza por el ajuste y la corrección de desequilibrios. El segundo, desde mediados de 1985 hasta 1991 se caracteriza por la apertura de la economía.

De este modo, puede hablarse de dos periodos bien diferentes desde que se aprueba el plan en Francia hasta el momento en que se aprueba en España. Hasta mitad de 1985, el primer gabinete socialista emprende una actividad de intervención moderada con capítulos significativos como la expropiación de RUMASA, la Reconversión Industrial y la extensión del *Estado de Bienestar*. A partir de ese momento el nuevo gabinete socialista emprende una política económica liberal. Probablemente Barea (1986) no se equivocaba en su juicio sobre las intenciones del primer gabinete socialista, que podemos llamar *régimen socialdemócrata*. No es aventurado interpretar que el olvido del valor añadido en los subsiguientes proyectos de

reforma del plan está relacionado con el cambio de la política del Gobierno. También en España cierta popularidad del Estado de Valor Añadido parece estar relacionada con una determinada configuración social y política, en tanto que su declive está inserto en un nuevo régimen, que podemos llamar *régimen liberal*.

Aunque en España no se ha realizado ningún estudio exhaustivo, los que recogen evidencia anecdótica nos proporcionan la idea de que muchas de las empresas que publicaban un estado de valor añadido durante los años ochenta (por ejemplo, ciertos bancos) actualmente han dejado de hacerlo (Gallizo, 1990a; Gallizo y Blasco, 1991).

En el nuevo *régimen liberal*, que se instala desde 1985, pierde vigor la idea de la empresa como una coalición de intereses ganando terreno la interpretación jerárquica de la empresa, supeditada a los intereses de los mercados financieros. En un contexto en el que el beneficio recupera terreno sobre otros criterios los directivos debieron sentirse amenazados por el valor añadido. Se pueden tener pérdidas y un valor añadido positivo, como en el caso de RENFE, ya que una de las partes más importantes de sus costes son los gastos de personal y la amortización (véase otro ejemplo en Tabla 9)¹⁴.

Por otro lado, el cuarto apartado ha mostrado el carácter social de la contabilidad también se evidencia porque el valor añadido no tiene una única sino múltiples definiciones en función de cual sea la visión del funcionamiento de la sociedad. Hemos sugerido muchos ejemplos: ¿De donde proviene la riqueza, de la producción o del intercambio? ¿Es la amortización un coste externo, es una forma de mantener la capacidad productiva o es una renta del capital? ¿Genera valor la actividad financiera por sí misma o está supeditada a la producción de bienes y servicios, de la que obtiene una renta? ¿Es el alquiler una actividad generadora de valor o participa en las rentas de la producción? McLeay (1983) sostiene que la contribución de la empresa al producto nacional depende de cómo se defina el valor añadido social. Es más, la configuración del EVA puede tener consecuencias distributivas como ha podido observarse en la relación entre la amortización, el valor añadido y la negociación colectiva.

¹⁴ También se puede incrementar el valor añadido a costa de los beneficios. Considérese, por ejemplo, que la empresa adquiere un componente por 100 y que, investigando, descubre que puede hacerlo internamente con un coste directo de materiales de 80 y de mano de obra de 70. Se reducen las compras externas de 100 a 80 por lo que el valor añadido se incrementará en 20. Sin embargo, esta decisión sería errónea desde el punto de vista de los accionistas porque los costes aumentarán en 50, de 100 a 150 (80+70).

Tabla 9: Estado de Valor Añadido de Citroën. 1993.

<i>Método aditivo (Millones de pesetas)</i>	
	<i>1993</i>
<i>Trabajo</i>	<u>31.258</u>
Remuneraciones y Seguridad Social	31.258
<i>Haciendas Públicas</i>	<u>(1.316)</u>
Impuesto sociedades	(1.316)
<i>Acreedores</i>	<u>(398)</u>
Gastos financieros menos ingresos financieros	(398)
<i>Arrendamientos</i>	<u>4.286</u>
Arrendamientos	4.286
<i>Empresa</i>	<u>4.423</u>
Reservas	(2.319)
Amortizaciones y provisiones	6.743
VALOR AÑADIDO	<u>38.255</u>
RESULTADO ORDINARIO	<u>(3.636)</u>
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>(1.876)</u>

Fuente: Elaboración propia a partir de la CPGA de Citroën. 1993.

6. Conclusiones.

En el clima político de la Europa de los setenta se dieron las condiciones de posibilidad para que emergiese el estado de valor añadido que, finalmente, ha caído en cierto desuso. En la España de los años ochenta parecía existir consenso sobre la importancia del EVA que finalmente, desapareció de las cuentas obligatorias del plan, permaneciendo testimonialmente en la voluntaria cuenta de pérdidas y ganancias analítica. Estos eventos parecen estar relacionados con circunstancias de carácter más social y político que técnico, como ocurrió en el caso británico, estudiado por Burchell, Club y Hopwood (1985). Estos autores ya evidenciaron la naturaleza social de la contabilidad, que no puede estudiarse como una técnica libre de valores, sino como una práctica que el posible en, y al mismo tiempo está comprometida con, determinadas configuraciones sociales e institucionales. Este trabajo ha ampliado la base empírica de la tesis de estos autores a otros países europeos y, particularmente, a España, donde no se pueden encontrar razones de orden técnico para que no se hiciese obligatoria la presentación del estado de valor añadido. Por el contrario, propongo que en un *régimen socialdemócrata* (1982-1985) el valor añadido era posible y la

coalición de intereses que esta cuenta representa estaba comprometida con la racionalidad de la intervención del gobierno. Por el contrario, en un régimen liberal (1986 en adelante), los empleados y toda la empresa están supeditados jerárquicamente a las fuerzas del mercado financiero, negándose así las condiciones de posibilidad del EVA.

La trascendencia de esta interpretación de la contabilidad por esperada no es menos desalentadora: un renacimiento del interés por el EVA siempre estaría ligado a la evolución de la sociedad.

Además, he demostrado que la propia formulación técnica del estado de valor añadido está vinculada a diferentes concepciones teóricas de los intercambios y de la sociedad. Ciertas configuraciones prefieren una teoría clásica del valor, otras neoclásicas; algunos prefieren eliminar la subjetividad de la amortización, otros no; algunos consideran que el sector financiero genera valor, otros no; algunos consideran que los alquileres generan valor, otros no; etcétera. En este trabajo no me he pronunciado por ninguna alternativa ya que mi objetivo no ha sido prescriptivo, sino simplemente poner de manifiesto que las diferentes formulaciones están ancladas en diferentes concepciones políticas económicas.

Colateralmente, aunque no ha sido el propósito de mi trabajo, he identificado una incoherencia en el tratamiento de las rentas por arrendamiento en la cuenta de pérdidas y ganancias analítica. Finalmente, quiero proponer el interés de una extensión de este trabajo que permita profundizar en las razones que llevaron a descartar del Plan General de Contabilidad español la información obligatoria sobre el valor añadido.

Bibliografía.

- Alemany, J.; Monllau, T. y Slof, E., "Disponibilidad y defectos en la presentación de las cuentas anuales en el Registro Mercantil", *Técnica Contable*, 1997, 49(581), 381-394.
- Barea, J., "El análisis macroeconómico de la actividad productiva y la información económico-financiera de la empresa", *Hacienda Pública Española*, 1986, (100), 219-230.
- Belkaoui, A., *Accounting theory*. Third edition. (Londres: Academic Press, 1992).
- Burchell, S.; Clubb, C. y Hopwood, A.G., "Accounting in its Social Context. Towards a History of Value Added in the United Kingdom", *Accounting, Organizations and Society*, 1985, 10, 381-413.
- Burchell, S.; Clubb, C.; Hopwood, A.G. y Hughes, J., "The Roles of Accounting in Organizations and Society", *Accounting, Organizations and Society*, 1980, 5 (1), 5-27.
- Dierkes, M., "Corporate social reporting in Germany: Conceptual development and practical experience", *Accounting, Organizations and Society*, 1979, 4(1/2), 87-107.
- Fernández Marurán, F., "La década de los ochenta: impulso y reforma económica" en Guerra, A. y Tezanos, J.F. (eds.) *La década del cambio. Diez años de gobierno socialista 1982-1992*. (Madrid: Sistema, 1992).
- Gallizo, J.L., *El valor añadido en la información contable de la empresa: análisis y aplicaciones*. (Madrid: I.C.A.C., 1990a).

- Gallizo, J.L., "Presentación de la cuenta de pérdidas y ganancias analítica del P.G.C. 1990", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 1990b, 19 (65), 961-976.
- Gallizo, J.L. y Blasco, N., "El valor añadido en las entidades financieras: nueva perspectiva del PGC 1990" Cuadernos Aragoneses de Economía, 1991, 1(2), 383-393.
- Gallizo, J.L. y McLeay, S., "Algunas observaciones sobre la contabilidad del valor añadido en los informes anuales de compañías y bancos", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 1989, 18 (59), 503-511.
- Gracia Delgado, J.L., "Claves de unos años decisivos". En García Delgado, J.L. (ed.) *Economía Española de la Transición y la Democracia*. (Madrid: CIS, 1990).
- Garrido, E., *La información en la empresa. Análisis jurídico de los poderes de información de los representantes de los trabajadores*. (Madrid: Consejo Económico y Social, 1995).
- Gray, R.; Kouhy, R. y Lavers, S., "Corporate social and environmental reporting" *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 1995, 8(2), 47-77.
- Gray, R.; Owen, D. y Adams, C. *Accounting and Accountability*. (Hertfordshire: Prentice Hall, 1996).
- Hendriksen, E. *Accounting theory*. (Homewood: Irwin, 1982).
- Hopwood, A. y Miller, P., *Accounting as social and institutional practice*. (Cambridge: Cambridge University Press, 1994).
- Martínez Arias, A., "El análisis de la gestión empresarial a través de la cuenta de pérdidas y ganancias analítica", *Técnica Contable*, 1992, 525, 963-710.
- McLeay, S., "Value added: a comparative study", *Accounting, Organizations and Society*, 1983, 8(1), 31-56.
- Meek, G. y Gray, S., "The value added statement: an innovation for U.S. companies?" *Accounting Horizons*, 1988, June, 73-81.
- Morley, M., "The value added statement in Britain", *The Accounting Review*, 1979, LIV (3), 618-629.
- Rutherford, B., "Value added as a focus of attention for financial reporting: some conceptual problems", *Accounting and Business Research*, 1977, summer, 215-220.
- Serrano, J.M. y Costas, A., "La reforma del marco institucional". En García Delgado, J.L. (ed.) *Economía Española de la Transición y la Democracia*. (Madrid: CIS, 1990).
- Shaoul, J., "Critical financial analysis and accounting for stakeholders", *Critical Perspectives on Accounting*, 1998, 9(2), 235-249.
- Tinker, T.; Lehman, Ch. y Neimark, M., "Falling Down The Hole in The Middle of The Road: Political quietism in Corporate Social Reporting". *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 1991, 4, 28-54.
- Tua Pereda, J., "Los principios contables en el ordenamiento jurídico". En Cea García (editor) *Lecturas sobre principios contables*. (Madrid: AECA, 1989).

